Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9370633
Centre d'intérêt: 872

Marchessault, Lucie.

Administration, commerce et secrétariat : lancement d'une entreprise : rapport de la réunion du comité consultatif / [rédactrice du rapport, Lucie Marchessault ; Direction générale de la formation professionnelle]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, 1992.
16 p. ; 28 cm.

La couv. porte en outre: 1; La formation professionnelle au secondaire. Code: 9293-0150; 17-0114-06. Bibliogr.: p. 16.

ISBN 2-550-23227-5

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

Descripteur(s): Techniques administratives * Elaboration de programmes * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Lancement d'une entreprise

Ce rapport consigne l'information recueillie au cours de la réunion du comité consultatif chargé d'étudier le projet de formation intitulé Lancement d'une entreprise. Ce projet de programme vise à aider les personnes qui ont reçu une formation professionnelle au secondaire à démarrer leur entreprise. Le comité consultatif présente des suggestions concernant le contenu des modules, les qualités et attitudes nécessaires pour lancer une entreprise, le contenu et l'orientation du programme et formule également des suggestionss d'ordre pédagogique.

Type de document:

ADMINISTRATION, COMMERCE ET SECRÉTARIAT

LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

RAPPORT DE LA RÉUNION DU COMITÉ CONSULTATIF

la FORMATION PROFESSIONNELLE au secondaire

Québec

9270633

ADMINISTRATION, COMMERCE ET SECRÉTARIAT

LANCEMENT D'UNE ENTREPRISE

RAPPORT DE LA RÉUNION DU COMITÉ CONSULTATIF

Équipe de production

La réunion du comité consultatif s'est effectuée sous la responsabilité des personnes suivantes :

Jean Raphaël
Responsable de programmes
Secteur *Administration, commerce et secrétariat*
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Lucie Marchessault
Conseillère technique en élaboration de programmes et rédactrice du rapport
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Claudine Dupré
Conseillère technique en élaboration de programmes
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Anna Di Turi
Agente de développement pédagogique
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Suivi d'édition

Louise Blanchet
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Révision linguistique

France Guertin
Services linguistiques F.G. enr.

Saisie du texte et édition

Johanne Bédard
Nathalie Vendette
Direction générale de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation du Québec

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation, 1992 — 9293-0150

ISBN : 2-550-23227-5

Dépôt légal : deuxième trimestre 1992
Bibliothèque nationale du Québec

Liste des personnes présentes à la réunion

La réalisation du présent ouvrage a été rendue possible grâce à la participation de nombreuses personnes et de plusieurs organismes. La Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec tient à souligner la pertinence des renseignements fournis par les personnes consultées et désire remercier, de façon particulière, les spécialistes du métier et l'observateur qui ont si généreusement accepté de participer à cette rencontre contribuant ainsi à préciser certains aspects du métier.

La réunion de consultation a eu lieu à Montréal le 1er octobre 1991. Le comité était formé des personnes suivantes :

Spécialistes du métier :

Louise Chouinard
Boutique Splendeur inc.
Montréal

Denis Fortin
INF-O-LAC inc.
Lac Saint-Jean

Gisèle Lapointe
Ministère de l'Industrie, du Commerce
et de la Technologie
Québec

Serge Mongeon
Chauffage Serge Mongeon inc.
Laval

Alain Potvin
Commission scolaire Vallée de la Matapédia
Gaspé

Élise Tessier
Corporation de développement économique
et communautaire du Centre-Sud
Montréal

Louise Desrosiers
Service d'aide aux jeunes entrepreneurs
Rimouski

Paul-A. Fortin
Fondation de l'entrepreneurship
Québec

Connie McParland
Minimod inc.
Montréal

Simon Pinault
CEDRICOP inc.
Québec

Claudine Roy
La Belle Hélène inc.
Bistro Le Brise-Bise inc.
Gaspé

Martin Vaudreuil
Les fibres Vaudreuil inc.
Warwick

Observateur :

Jules Desrosiers
Agent de recherche
Ministère de l'Éducation du Québec

Table des matières

Introduction 3

1. Ordre du jour de la réunion 4
2. Contenu des modules et suggestions du comité consultatif 5
3. Qualités et attitudes nécessaires pour lancer une entreprise 12
4. Commentaires du comité consultatif 13
5. Suggestions d'ordre pédagogique 14
6. Évaluation de la rencontre 15

Bibliographie 16

Introduction

Dans le présent rapport, on trouve toute l'information recueillie au cours de la réunion du comité consultatif chargé d'étudier le projet de formation intitulé *Lancement d'une entreprise*. S'il est offert, ce programme mènera à l'obtention d'une attestation de spécialisation professionnelle (ASP) et sera implanté en septembre 1992.

Habituellement, les candidates et les candidats qui souhaitent suivre un programme conduisant à l'obtention d'une ASP doivent être titulaires d'un certificat ou d'un diplôme, par exemple d'un certificat d'études professionnelles (CEP) ou d'un diplôme d'études professionnelles (DEP), dans le même domaine; or, le programme à l'étude s'adresse aux personnes qui ont reçu une formation professionnelle et qui caressent le projet de lancer une entreprise, peu importe le secteur d'activité choisi.

Des statistiques démontrent que de 25 à 33 p. 100 des personnes qui se sont récemment établies à leur compte au Québec ont reçu une formation professionnelle donnée au secondaire. Il semble maintenant important d'offrir à ces personnes un outil qui les aidera à démarrer leur entreprise.

Puisque le programme à l'étude a pour but d'aider à établir les bases d'une entreprise viable, les élèves qui s'y inscriront devront projeter de se lancer en affaires dans un avenir prochain et désirer obtenir l'aide nécessaire au démarrage de leur entreprise.

1. Ordre du jour de la réunion

Les personnes présentes à la rencontre ont suivi l'ordre du jour ci-dessous :

1. Accueil des participantes et des participants
2. Présentation du projet de mise en oeuvre d'un programme intitulé *Lancement d'une entreprise*;
3. Contenu des modules du programme;
4. Analyse des propositions au regard des besoins des entrepreneures et des entrepreneurs;
5. Étude des propositions par les membres du comité consultatif;
6. Suggestions d'ordre pédagogique;
7. Évaluation de la rencontre.

2. Contenu des modules et suggestions du comité consultatif

Projet de formation présenté au comité consultatif

	Titre des modules	Durée
1.	Évaluer ses aptitudes à lancer une entreprise.	30 h
2.	Définir son projet.	45 h
3.	Employer des techniques de vente.	45 h
4.	Appliquer des notions de gestion d'entreprise.	45 h
5.	Élaborer son plan d'exploitation.	120 h
6.	Négocier le financement de l'entreprise.	45 h
	Total	330 h

Les participantes et les participants à la rencontre ont pris connaissance du contenu des modules du programme à implanter et ont fait des commentaires sur quelques points.

Module 1 : *Évaluer ses aptitudes à lancer une entreprise* **Durée : 30 h**

Contenu :

1. Définir ce qu'est l'esprit d'entreprise.
2. Étudier les avantages et les inconvénients d'être entrepreneure ou entrepreneur.
3. Vérifier son goût de mettre sur pied une entreprise.
4. Tracer son profil : analyser ses goûts, ses aptitudes, ses habiletés, ses acquis, etc.
5. Trouver les raisons de sa motivation à se lancer en affaires et examiner sa situation actuelle (financière, familiale, personnelle, etc.).
6. Analyser un scénario de lancement d'entreprise, reconnaître les facteurs de réussite et les exigences liées au succès.
7. Prendre connaissance des statistiques relatives au nombre de réussites et d'échecs.
8. S'interroger sur ses chances de réussite.

9. Évaluer les conséquences de la création d'une entreprise sur son entourage.

10. Prendre une décision concernant la poursuite ou l'abandon de son projet; la prise d'une telle décision repose sur l'analyse de son profil.

Suggestions du comité consultatif :

- Ce module devrait porter sur le comportement à adopter plutôt que sur le savoir-faire.
- La majorité des personnes présentes à la réunion suggèrent de réduire la durée de ce module ou de l'adapter au cheminement personnel de l'élève avant son inscription au programme.
- Avant son admission ou au cours de l'analyse de son profil, l'élève devrait avoir démontré son désir de se lancer en affaires.
- L'analyse du profil de l'élève devrait comporter un relevé de ses points forts et de ses points faibles ainsi qu'une évaluation de sa capacité à maîtriser le stress.
- L'élève devrait prévoir les conséquences de son projet de création d'une entreprise sur sa vie familiale et sociale.
- Ce module devrait permettre à la personne de connaître ses limites, ses possibilités, ses ambitions et le potentiel de vente de ses services ou de ses produits.

Module 2 : *Définir son projet* **Durée : 45 h**

Contenu :

1. Apprendre à développer son idée de création d'entreprise.

2. Déterminer sommairement le genre de produit ou de service à offrir, les prix, l'emplacement de son entreprise et la façon de présenter le produit ou le service à la clientèle.

3. Déterminer précisément l'utilité du produit ou du service offert et la clientèle cible de l'entreprise.

4. Connaître les avantages et les inconvénients de l'achat d'une entreprise existante, d'une franchise, etc.

5. Déterminer la forme juridique de l'entreprise et les obligations et engagements personnels de l'entrepreneure ou de l'entrepreneur.

6. Prendre connaissance des lois et des règlements qui régiront l'entreprise : lois municipales, provinciales, fédérales et du travail.

7. Déterminer l'objectif dominant (la vocation) de l'entreprise.

8. Déterminer les objectifs à atteindre.

9. Déterminer les moyens à prendre pour atteindre ces objectifs.

10. Énumérer brièvement les ressources nécessaires à l'exercice de chaque activité : temps, argent, personnes-ressources, matériel, etc.

Suggestions du comité consultatif :

- Il y aurait lieu de traiter le point 2 au module 3.
- Au point 4, les avantages et les inconvénients de la création d'une entreprise et du partenariat devraient être présentés.
- Au point 5, il faudrait préciser que les compagnies qui ne portent que des numéros matricules n'inspirent pas confiance.
- Au point 6, il y aurait lieu de se pencher sur les aspects de la santé et de la sécurité au travail et sur le respect des normes du travail.
- Il serait essentiel d'accorder une attention particulière au point 7 puisqu'il revêt une grande importance.
- On recommande d'augmenter la durée de ce module.

Module 3 : *Employer des techniques de vente* **Durée : 45 h**

Contenu :

1. Employer une méthode particulière pour vendre un produit, un service ou une idée, ou pour convaincre la clientèle de ses possibilités.

2. Appliquer des principes de communication interpersonnelle (avec la clientèle, le personnel bancaire, ses employées et ses employés, les fournisseuses et les fournisseurs, etc.).

Suggestions du comité consultatif :

- Le titre de ce module devrait être remplacé par *Développer l'approche-client*.
- L'approche de la clientèle, la psychologie des consommatrices et des consommateurs et les divers types de clientèle devraient être étudiés dans ce module.

Module 4 : *Appliquer des notions de gestion d'entreprise* **Durée : 45 h**

Contenu :

1. Gérer les ressources humaines.
2. Gérer les ressources physiques.
3. Connaître les différents aspects de la gestion d'une entreprise, les obligations de l'employeuse ou de l'employeur, les normes à observer et les conditions de travail.
4. Évaluer ses besoins d'assurance.
5. Se renseigner sur le matériel informatique et sur ses applications.

Suggestions du comité consultatif :

- Au point 1, il conviendrait d'insister sur l'incidence de la syndicalisation et sur l'importance de la communication entre l'employeuse ou l'employeur et son personnel.
- À l'intérieur du point 3, il serait bon de mentionner que les associations professionnelles peuvent grandement aider les jeunes entrepreneures et entrepreneurs.
- Au point 5, une simple vue d'ensemble des possibilités qu'offre l'informatique devrait être présentée puisqu'il ne semble pas souhaitable qu'une entreprise récemment créée s'informatise. En effet, on estime que l'informatisation demande trop de temps, d'argent et d'énergie.
- Ce module devrait surtout porter sur les ressources qu'offre le milieu : Centre de recherche industrielle du Québec (CRIQ), commission de formation professionnelle de la main-d'oeuvre (CFP), etc. Il devrait également viser à développer l'autonomie de la personne pour éviter qu'elle consulte à l'excès les personnes qui exercent des professions libérales (comptables, avocats, etc.). Par contre, les entrepreneures et les entrepreneurs devront savoir reconnaître leurs limites et consulter en temps opportun. Le comité suggère également que la gestion du temps soit abordée dans ce module.

Module 5 : *Élaborer son plan d'exploitation* **Durée : 120 h**

Contenu :

A) Élaborer sa stratégie de marketing :

1. Analyser le marché :
   - définir le marché visé (secteur et zone d'activité);
   - connaître l'état actuel du marché et les perspectives d'avenir du secteur d'activité;
   - connaître les particularités du marché (par exemple, les variations saisonnières).

2. Décrire le créneau à développer :
   - à quels besoins particuliers le produit ou le service répond-il;
   - quels sont ses avantages et ses caractéristiques.
3. Analyser la clientèle cible : nombre de clientes et de clients éventuels et entreprises qui répondent actuellement aux besoins de la clientèle (faire une étude de marché).
4. S'informer des diverses sources de renseignements pouvant servir à la réalisation d'une étude de marché.
5. Analyser la concurrence (se procurer une liste des entreprises concurrentes et étudier leurs points forts et leurs points faibles).
6. Reconnaître les forces économiques : taux d'intérêt, chômage, récession.
7. Choisir l'endroit où sera établie l'entreprise en tenant compte du type de commerce.
8. Concevoir les stratégies de marketing et de commercialisation des produits.
9. Élaborer un programme de publicité.

B) Dresser un bilan proforma :

10. Connaître les notions comptables de base et savoir lire et analyser des états financiers.
11. Déterminer les coûts fixes et les coûts variables de ses services ou de ses produits.
12. Déterminer le point mort ou le seuil de rentabilité de l'entreprise.
13. Déterminer la partie de budget consacrée aux ventes.
14. Déterminer la partie de budget consacrée aux approvisionnements.
15. Déterminer la partie de budget consacrée aux immobilisations.
16. Déterminer la partie de budget consacrée à la publicité.
17. Déterminer la partie de budget consacrée aux ressources humaines.

C) Préparer son plan d'exploitation :

Contenu du plan d'exploitation :

- bilan personnel;
- structure organisationnelle de l'entreprise (répartition des tâches, organigramme et forme juridique de l'entreprise, répartition de la propriété);

- stratégie de marketing (type de produit ou de service, marché global, marché visé, concurrence, stratégie de mise en marché du produit, endroits où sera distribué le produit, localisation de l'entreprise, promotion et prix du produit);
- opérations de production, d'approvisionnement et d'aménagement, main-d'oeuvre nécessaire;
- prévisions financières (fonds requis pour le démarrage de l'entreprise, budget de caisse, états financiers prévisionnels, coût et financement du projet au moment du démarrage, seuil de rentabilité de l'entreprise).

18. Connaître les ressources du milieu pouvant orienter ou aider les entrepreneures et les entrepreneurs.

Suggestions du comité consultatif :

- Concernant le point 10, le personnel enseignant devrait veiller à ce que l'élève apprenne à lire des budgets de caisse, des états financiers et des bilans, et à tenir des livres de paye.
- Le plan d'exploitation devrait contenir des renseignements sur la vocation de l'entreprise, les conventions d'affaires et les statuts.
- La personne devrait élaborer son plan d'exploitation en tenant compte de l'objectif dominant de l'entreprise.
- Les notions de productivité et de capacité de production devraient être inculquées à l'élève.
- Il serait essentiel d'aborder la notion de profit en lui accordant l'importance qui lui revient puisque traditionnellement, au Québec, elle a peu de valeur.

Module 6 : *Négocier le financement de l'entreprise* **Durée : 45 h**

Contenu :

1. Connaître les types de financement, les sources de capitaux, les ressources financières et les sources d'aide gouvernementale.
2. Dresser une liste d'investisseuses et d'investisseurs éventuels.
3. Choisir les types et les formes de financement possibles.
4. Dresser la liste de ses garanties.
5. Évaluer la tendance, à la hausse ou à la baisse, des taux d'intérêt.
6. Rédiger une demande d'emprunt (description de l'entreprise, prévisions financières, présentation des dirigeantes et des dirigeants, énumération des garanties).
7. Utiliser un «style» de négociation.

Suggestions du comité consultatif :

- Il faudrait augmenter la durée de ce module.
- Les besoins de financement devraient être déterminés dès le départ et inclure les coûts de démarrage de l'entreprise.
- Au point 7, il serait préférable d'employer l'expression *techniques de négociation*.
- Il serait bon de mentionner à l'élève que les banques ne sont pas les seules sources de financement.
- Le personnel enseignant devrait expliquer le fonctionnement d'un établissement financier et insister sur l'importance d'adopter une attitude confiante durant la négociation.
- Il faudrait aussi informer l'élève de la possibilité de se rendre dans plus d'un établissement financier pour pouvoir choisir entre plusieurs propositions de financement. Il faudrait aussi que l'élève soit au courant de l'attitude sexiste de certains banquiers.

3. Qualités et attitudes nécessaires pour lancer une entreprise

Les personnes présentes à la réunion ont mentionné les qualités ou les attitudes essentielles à la réalisation d'un projet de création d'entreprise. Il s'agit de :

- la détermination;
- l'esprit d'entreprise;
- la ténacité;
- la capacité d'adaptation au changement;
- la souplesse;
- la flexibilité;
- l'optimisme;
- l'acharnement au travail;
- l'entregent;
- la capacité de maîtriser le stress;
- la maîtrise de soi;
- la patience;
- l'énergie créatrice;
- l'éveil à la nouveauté;
- la bonne santé (physique et mentale);
- le sens de l'innovation;
- la disponibilité;
- la conscience des conséquences de la réalisation de son projet;
- la passion pour son projet;
- le sens de l'organisation;
- l'attitude gagnante.

4. Commentaires du comité consultatif

En plus des suggestions relatives à chacun des modules, certains commentaires généraux concernant le contenu et l'orientation du programme ont été émis.

- Les personnes présentes à la rencontre estiment que le projet de formation est complet et qu'il tient compte des exigences liées à la création d'une entreprise.
- Le but ultime du programme devrait être l'incitation au démarrage de sa propre entreprise.
- Puisque le succès de l'entreprise dépend, entre autres, de l'originalité du produit ou du service offert, la débutante ou le débutant doit concentrer ses efforts sur le développement d'un créneau donné.
- Comme nous l'avons mentionné précédemment, le personnel enseignant doit insister sur l'importance de faire des profits tout en offrant des produits ou des services à des prix compétitifs.
- Pour réaliser un projet de lancement d'entreprise, la personne doit être au courant de toutes les ressources mises à sa disposition et elle doit choisir judicieusement les personnes-ressources qui la conseilleront.
- L'entreprise joue un rôle social : elle doit répondre à certains besoins de la société.
- Le premier projet de création d'entreprise ne constitue pas nécessairement un engagement pris à vie; il n'est bien souvent que le tremplin de réalisations répondant davantage à ses aspirations.
- La notion de qualité totale devrait être inculquée du début à la fin du programme, de façon à ce que la future entrepreneure ou le futur entrepreneur cherche à satisfaire sa clientèle et que son entreprise projette une image professionnelle.

5. Suggestions d'ordre pédagogique

Les membres du comité consultatif ont fait quelques suggestions concernant l'enseignement du programme.

- Le plan d'exploitation devrait être élaboré dès le début de la formation; il servirait ainsi de ligne directrice à laquelle se grefferaient les autres thèmes.
- L'enseignement devrait être individualisé.
- Le personnel enseignant devrait avoir déjà été en affaires.
- Les élèves devraient avoir l'occasion de prendre part à un stage dans une entreprise dirigée par des personnes expérimentées.
- Les élèves devraient avoir la possibilité de recevoir une formation intensive ou de suivre le programme durant une plus longue période (six mois par exemple). Des séminaires de fin de semaine pourraient également être organisés.
- Le choix des commissions scolaires autorisées à offrir le programme devrait, entre autres, reposer sur la présence dans la région d'organismes tels que chambre de commerce, associations, etc.
- Chaque groupe devrait idéalement être composé de quinze élèves.
- Il serait important que les enseignantes et les enseignants proviennent de secteurs d'activité économique différents.
- Il serait intéressant de proposer aux personnes qui désirent créer des entreprises concurrentes de faire partie d'un même groupe.
- La sélection des candidates et des candidats devrait surtout reposer sur l'intérêt et les aptitudes des personnes plutôt que sur l'objet de leur projet. À cet effet, on pourrait leur faire passer des tests.
- Les commissions scolaires pourraient faire appel à des personnes-ressources du milieu pour effectuer la sélection des candidates et des candidats.
- Quelques personnes suggèrent de favoriser la réalisation de projets répondant aux besoins de la région.
- Dans le but de simplifier le processus de sélection et de permettre aux candidates et aux candidats de vérifier si la formation leur convient, des séances d'information devraient être organisées. De cette façon, les responsables de la formation pourraient effectuer une meilleure présélection que s'ils n'utilisaient qu'un questionnaire écrit.
- Le personnel enseignant devrait insister sur l'aspect pratique de la formation. Il devrait d'ailleurs tenter de motiver les élèves en leur offrant l'aide nécessaire à la poursuite de leur démarche.

6. Évaluation de la rencontre

Toutes les personnes présentes à la rencontre appuient le projet de formation proposé. Elles apprécient surtout le fait d'avoir été consultées et assurent le ministère de l'Éducation de leur collaboration à la réalisation du projet. Elle estiment également que le programme *Lancement d'une entreprise* deviendra un outil indispensable aux personnes qui souhaitent créer leur propre entreprise.

Bibliographie

Les ouvrages suivants ont servi à la réalisation du présent rapport :

QUÉBEC, MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *La formation professionnelle et l'entrepreneurship, Résumé des mesures que prend la Direction générale de la formation professionnelle,* Direction générale de la formation professionnelle, février 1991.

QUÉBEC, MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION. *Orientations de l'attestation de spécialisation professionnelle , Lancement d'une entreprise*, Direction générale de la formation professionnelle, octobre 1991.

Gouvernement du Québec
Ministère
de l'Éducation

17-0114-06